



# DAVRANIŞLARIMIZDAN KİM SORUMLU?

Son yıllarda, televizyon programlarından daha önce etmediğimiz kadar şikâyet eder olduk. Özellikle “reality show” denen ve gerçek insanların yaşamlarının televizyon ekranlarına getirildiği programlar nedeniyle RTÜK’e (Radyo Televizyon Üst Kurulu) gelen şikâyetlerin sayısı binleri geçti. Madalyonun bir yüzünde bunlar varken, diğer yüzünde çok çarpıcı bir gerçekle karşılaşyoruz: Katılımcıların birbirlerine kaba davranmalarını neredeyse özellikle destekleyen bu tür programlar çok izleniyor. İşin ilginç yanı, izleyiciler diğer yarışmacı ya da katılımcılara kaba ve hırçın davranan yarışmacıları destekliyor. Her ne kadar yarışmacılar, üstlerinde büyük bir baskı olduğu için bu tür davranışlarda bulduklarını söyleseler de, izleyiciler yarışmacıların kişilikleri ve psikolojik durumlarına ilişkin gerçek ve dikkate değer şeyler gözleyebilme şansına sahip oluyorlar.

Bu kadar farklı ve ilginç olabilen insan davranışları, psikolojide de birçok araştırma ve deneye konu oluyor. Özellikle birbirimize karşı olan davranış ve tutumlarımızı inceleyen sosyal psikolojide bu konuda ilginç çalışmalar yapılıyor. Bunların bir kısmı, insanların birbirlerine karşı iyi niyetli davranış ve kararlarını etkileyen etmenlerle ilgili.

Bunların başında da Stanley Milgram’ın 1963’te yaptığı ünlü deneyi geliyor. Milgram deneyinde, otorite karşısında insanların davranışlarının ne kadar değişebileceğini göstermeyi amaçlamış. Yale Üniversitesi laboratuvarlarında gerçekleştirilen bu deneye, gazete ilanına başvuran gönüllüler katılmış. Deneklere bir “öğrenme deneyi”ne ka-

tıldıkları ve deneyi yöneten kişinin söylediklerine uygun davranmaları gerektiği söylenmiş. Deneyin yöneticisi, diğer odada bir başka denek olduğunu ve ona birtakım sorular sorulacağını bildirmiş. Diğer odadaki kişi sorulara yanlış yanıt verdiğinde, deneyin yöneticisi denekten ona elektrik şoku vermesini istemiş. Başlarda çok hafif olan

elektrik şoku, diğer denek yanlış yanıtlar verdikçe deney yöneticisinin emriyle yükseltilmeye başlanmış. Aslında elektrik şoku verilmemiş, diğer odada bulunan kişi Milgram'ın asistanlarından biriymiş ve rol yapıyormuş, ancak deneğin bu durumdan haberi yokmuş. Diğer odada kişi şokun etkisiyle bağırırken, şok vermekte tereddüt eden deneklere, yönetici "lütfen devam edin" diyormuş. Duraksayan deneklere, "Deney, devam etmenizi gerektiriyor", "Devam etmeniz kesinlikle gerekli" ya da "Devam etmekten başka seçeneğiniz yok!" gibi daha kararlı cümlelerle müdahale ediliyormuş.

Diğer deneğe çok yüksek elektrik şoku verdiğini düşünen deneklerin bir kısmı terlemeye, titremeye, kekeleye ve dudaklarını ısırmağa başlamışlar. Hatta deneklerden 46 yaşındaki bir ansiklopedi satıcısı, sınırları bozulduğu için gülme krizi geçirmeye başladığından deney durdurulmuş ve denek tedaviye alınmış. Ancak yine de, rastgele seçilmiş olan deneklerin bir kısmı, tanımadıkları birine tehlike sınırı olduğu belirtilen dozda elektrik vermeye ikna edilebilmiş.

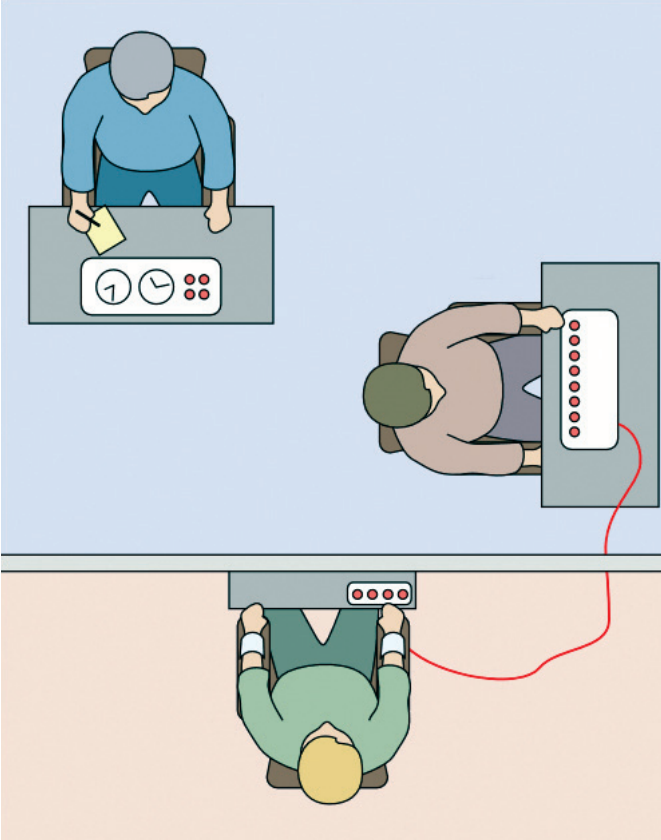
Milgram raporunda, çocukluğumuzdan itibaren başkalarına zarar vermenin ahlaka aykırı olduğunu öğrenme-



mize karşın, yine de deneklerin otoritenin etkisiyle bunu yapmaya gönüllü olduklarına dikkat çekiyor. Milgram bunun, II. Dünya Savaşı'nda Nazi kamplarında görev yapan gardiyanların, başkalarına zarar verecek emirleri uygulamaya karşı çıkamamalarına benzediğini söylüyor. Günümüzde de bu durumun benzerlerini görmek olası. Teröristlerin masum insanlara zarar vermesi ya da kimi hapisanelerde savaş esirlerine kötü muamele yapılması da aynı davranış biçimine işaret ediyor. Bu tür haberlere ilgi duyuyor, bunlardan rahatsız oluyoruz ve sormadan edemiyoruz: "İnsanlar daha ne kadar 'kötü' olabilir?", "Aynı koşullar altında ben de aynı şeyi yapar mıydım?" diye düşünüp kendimizden korkuyoruz.

Yüz yıldan fazla zamandır, psikologlar kötü ya da yanlış davranış biçimlerinin kökenine erişmeye çalışıyorlar. Ancak, çok da umut vaat eden bulgular elde edebilmiş değiller. Milgram ve daha önceki biliminsanları muhakeme becerisinin, kalabalığın etkisiyle ya da otoritenin baskısıyla bozulabileceğini göstermeye çalışmışlardı. Ancak son yıllarda yapılan araştırmalar, insanların yalnızken de şaşırtıcı hatalar yapmaya eğilimli olabileceklerini gösteriyor. Brown Üniversitesi'nden psikolog Joachim Krueger'a göre, kötü ya da hatalı davranışlarımızı, neden genellikle doğru olanı yaptığımızı çözmeden anlamak zor.

19. yüzyılda daha çok grup davranışları üzerinde yoğunlaşan sosyal psikoloji, mantıklı insanların kalabalık gruplar içinde neden mantıksız, hatta tehlikeli olabilecek davranışlar sergilediğini araştırıyordu. 20. yüzyılın ortalarına gelindiğinde, sosyal psikoloji alanında çalışan psikologlar araştırmalarını genişletmiş, insanların etki altında kalıp yanlış yargılara varmaları ya da bazen ahlak sınırlarını aşmalarının nedenlerini araştırmaya başlamışlardı. Sosyal psikolojinin öncülerinden Solomon Asch, 1950'lerde yaptığı deneylerle, iyi niyetli deneklerin farklı yargılara varan bir grup yabancıya karşı davranışlarını incelemiş. Farklı uzunluklardaki çizgilerin boyları konusunda mantıksız yargıları olan grup, denekler üzerinde baskı oluşturduklarında denekler çoğu zaman, açıkça görülebilir olmasına karşın baskın yargıdan yana fikir bildirmiş. Bir başka deyişle, gerçek ya da doğru olan çok açık olmasına karşın, deneklerin % 35'i grubun etkisiyle yanlış yargılara katılmışlar. Peki, ama neden? Deneklerle sonradan yapılan görüşmelerde, grubun düşüncesine uymalarının temel nedeninin dışlanmak



Milgram'ın 1963'te gerçekleştirdiği "Otoriteye Boyun Eğme" deneyinde insan davranışlarının, üzerlerinde baskı oluşturan bir otorite karşısında nasıl değiştiği ortaya çıkarılmaya çalışılmış. Bir "Öğrenme Deneyi"ne katıldıklarını düşünen denekler, tanımadıkları bir başka denekle eşleştirilmiş ve onlara birtakım sorular sormaları beklenmiş. Başka bir odada bulunan diğer denekler sorulara yanlış yanıtlar verdiğindeyse, onu elektrik şokuyla cezalandırmaları istenmiş. Deneklerden azımsanmayacak bir kısmı tanımadıkları birine, otoritenin etkisiyle elektrik şoku vermeyi kabul etmiş.





ya da alay edilmek kaygısı olduğu saptanmış. Bu da, deneklerin gruba uyum göstermelerinden bir yarar elde edeceklerini düşüncelerinin getirdiği bir durum olabilir diyor kimi sosyal psikologlar. Böyle bir güdülenmeyle gruba uyum gösterme eğilimi, belki hayatta kalabilmek için insanoğlunun uzun evrim serüveninin de önemli parçalarından biri sayılabilir. Psikologlar, bu yarar sağlama işlevinin temelinde farklı güdülenmeler olduğunu söylüyorlar. Otorite ya da gruba itaat etmenin altında yatan şey cezalandırılma ya da ödüllendirilme güdüsü. Kişinin sevdiği birinin davranış ya da yargılarına uyum sağlaması olarak da tanımlanan özdeşleşmenin altında yatan güdü, öykünülen kişiye benzeme isteği. Gerçekten doğruluğuna inandığımız bir davranışa ya da yargıya uyum gösterme, bir başka deyişle benimsemenin altında yatan güdüyse, doğru bildiğimiz bir şeyi yapma isteği. Ayrıca kimileri bu tür uyuma davranışlarını daha sık gösterirken, kimileri göstermiyor. Sosyal psikoloji, kişilik özelliklerinin de bunda etkili olduğunu ama neden bu tür davranışlar gösterdiğimizi anlamak için tek başına yeterli olmadığını, ortamdaki etkenlerin etkileşimlerinin de önemli bir rolü olduğunu söylüyor.

## Yardım Etmek Zor mu?

Kararlarımızı ya da yargılarımızı etkileyen birçok şey var. Milgram'ın deneyiyle hemen hemen aynı zamanlarda, Princeton Üniversitesi'nden John Darley de yabancı biri tehlike altındayken diğer insanların davranış biçimleriyle ilgili çalışmalar yapmış. Darley, New York'ta bir cinayete kurban giden Kitty Genovese'in yardım çığlıklarına kayıtsız kalan komşusundan yola çıkmış. Deneylerde yer alan kişiler, eğer kendilerinin de birçok kurbandan biri olabi-

leceklerini düşünüyorlarsa, bir yabancıya yardım etme konusunda daha isteksiz davranıyorlarmış. 1981'de Latane ve Nida adlı sosyal psikologların yaptığı araştırmada, yardım gerektiren durumda yardımı beklenen kişilerin sayısının da önemli olduğu saptanmış. Yardıma gereksinimi olan kişinin çevresinde çok sayıda insan varsa, "sorumluluğun dağılımı" da denen etken devreye giriyor ve kişi sayısı arttıkça yardım etme eğilimi de azalıyor. Ancak, yardıma gereksinim duyan kişinin yanında başkası yoksa o zaman yardım etme isteğimiz de, edimimiz de artıyor. Bu konuda bir başka saptama da, çevrede bulunan kişilerin davranışlarının diğerleri üzerinde de etki oluşturduğu. Örneğin, kalabalığın içinden bir kişi yardım etmek için girişimde bulunursa, başkalarının da onu izlemesi kolaylaşıyor. Ayrıca kimi kişisel özellik ve beceriler de başkalarına yardım etme konusunda önemli etkenler. O sırada olumlu duygular ve düşüncelere sahip olanların diğerlerine göre yardıma daha yatkın olduğunu söylüyor araştırmacılar. İlk yardım kursu görmüş olmak gibi, duruma göre önemli olabilecek birtakım özel beceri ve uzmanlıklara sahip olmak da



kişinin birine yardım etmesinde etkili olabiliyor. Bir de, kendilerine güvenleri ve benlik kavramları yüksek kişiler, diğerlerine oranla başkalarına yardıma daha yatkınlar.

Her ne kadar insanların bu tür durumlar karşısında grup psikolojisiyle davrandıkları yönünde kanıtlar olsa da, birçok araştırmacı yine de bireylerin kendi paylarına akıllıca ve ahlâklı davrandıklarını varsayıyordu. Bu inanış, 1970'lerde Daniel Kahneman ve Amos Tversky adlı psikologların ekonomi alanında yaptıkları bir dizi araştırma ve yayınlara değişti. Araştırma sonuçlarına göre, insanlar ekonomik anlamda pazarda akıllıca hareket eden aktörler değiller. Bu anlamda insan beyni, eldeki tüm verileri kullanarak en uygun kararları vermek yerine, "çabuk ve göz kararı hesap" gibi kısa yollara sapma eğilimi gösteriyor. Aralarında Krueger'in de bulunduğu bazı sosyal psikologlar, bu kısa yollar konusunu incelemeye başlamışlar. Kısa yollar ya da kurallar her zaman akıllıca olmadığından, araştırmacılar deneklerin hata yapmaya yönlendirildiklerinde bu tür davranışlar gösterdiklerini düşünüyorlardı. Otorite ya da kalabalığın etkisiyle insanların "hatalı" davranışlar göstermesinin nedenlerinden birinin de bu olduğu düşünülüyor.

## Biz Farklı mıyız?

Sosyal psikoloji alanında yanlış algılama ve yanlış davranmayla ilgili de pek çok çalışma yapılıyor. İnsanlar kimi zaman kendilerini olduklarından daha akıllı, daha becerikli ya da daha çekici bulabiliyorlar. Örneğin birçok sürücü, istatistiksel olarak olanaksız olsa da, kendilerinin ortalamadan üstünde güvenli biçimde araç kullandığını düşünüyor ya da birçok insan başkalarının söylediğinden çok daha çekici olduğunu düşünme eğilimi gösteriyor. Kimi geçmiş olayların yeniden gerçekleşme olasılığı yönünde de yanlış yargılara kapılabiliyoruz. Örneğin, pokerde bir el kazanmış birinin üst üste kazanacağını düşünmesi ya da attığı beş şutu baskette çeviren bir oyuncunun altıncı şutunun da kesinlikle basket olacağını düşünmek gibi. Yalnızca olumlu değil, olumsuz ya da kötü bazı şeylerin de gerçekleşeceğine inancımız kimi zaman hatalı olabiliyor. Örneğin, bir terö-

rist tarafından öldürülme olasılığı, trafik kazasında ölme olasılığından çok daha az olsa da, yine de bundan korkarız. Yapılan araştırmalar, başkalarında bu tür eğilimleri kolaylıkla fark ettiğimizi, ancak kendimizdeki eğilimleri ve hataları göremediğimizi söylüyor. İnsanlar kendilerine kendi becerileri ve özellikleri konusunda yalan söyleyebilirler.

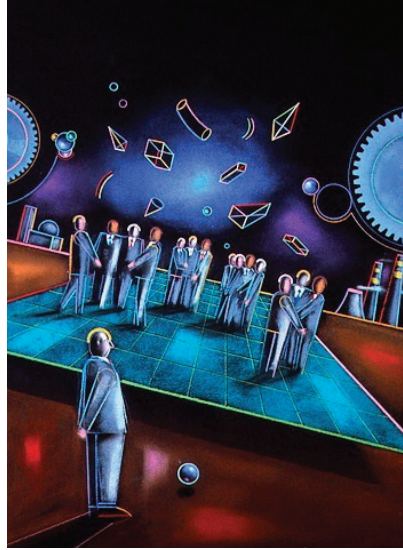
Stanford Üniversitesi'nde gerçekleştirilen bir deneyde, öğrencilerden üzerinde "Joe'nun Yeri'nde yiyin!" yazan bir tabelayı taşımaları istenmiş. Bu isteği kabul edenler, diğerlerinin de % 62 oranında buna olumlu bakacaklarını, kabul etmeyenlerse bu oranın en fazla % 33 olacağını öngörmüşler. Araştırmayı yürütenler buradan, insanların kendi alışkanlıkları, davranışları ve değerleri konusunda topluluk içinde daha iyimser bir eğilim gösterdikleri sonucunu çıkarmışlar. Bir başka deyişle, denekler diğerlerinin de kendi davranış biçimlerini sergileyecekleri yönünde bir eğilim göstermişler. Bu yine de, deneye katılanların yanıldığı anlamına gelmiyor, çünkü sosyal psikologlar çoğu zaman düşüncelerimizin çoğunluğunkine uyduğunu düşündüğümüzde bunun doğru çıktığını söylüyorlar.

Bütün bunların muhakeme sistemimizdeki hatalardan kaynaklandığını düşünenler de var. Bunlardan biri olan Krueger, 1990'ların ortalarında bu hataları bulmanın önemini araştırmaya başlamış. Krueger, genel olarak iki ana düşünme ve karar verme biçimine sahip olduğumuzu söylüyor. İlki, karşıdan gelen birinin bizim için tehlikeli mi, yoksa zararsız mı olduğuna karar vermek gibi anlık yargılarla yaptığımız, diğeryse bir matematik sorusu çözerken ya da işle ilgili önemli bir sunum hazırlarken yaptığımız gibi aklımızı tam kapasite çalıştırdığımız süreç. Sosyal psikologların asıl ilgilendikleri de bu zahmetli olan süreç. Bununla ilgili birçok araştırmada, deneklerin belli bir durum karşısında öngörüle bulunması, harekete geçmesi ya da değerlendirme yapması istenir. Daha sonra araştırmacılar bu davranışları inceler, istatistiksel ve mantıksal süzgeçlerden geçirirler. "Farklılık gösteren bir durum olduğundaysa, denegin hata yaptığı ya da yanlı davrandığı düşünülür, araştırmacının değil" diyerek bu işleyişe karşı çıkıyor Krueger. Krueger'in karşı çıktığı

bir diğer konuya, yapılan araştırmaların içeriği. Benimsenen yöntemlerde mantıklı davranışların ya da düşüncülerin ihmal edildiği ve yalnızca kötü davranışların değerlendirmeye alındığından şikâyet ediyor.

## Farklı Açıdan Baksak?

Milgram'ın çok deneyinde, otoriteye boyun eğip tanımadığı kişiye elektrik veren denekler korkak, karşı çıkanlar sa kahraman olarak gösteriliyor. Oysa deneyin farklı kurgulandığını düşünelim. Diyelim ki, deneyde bir itfaiyeciyi canlandıran kişi (otorite), yanmakta olduğunu söylediği binayı söndürmek için denekten hortum taşıma konusunda kendisine yardım etmesini istedi. Bu durumda otoriteyi dinleyen kişi hak-



kında ne düşünmeliyiz? Peki ya, karşı çıkıp yardım etmeyi reddedene ne demeli? Krueger gibi bu deneyleri sorgulayan sosyal psikologlar, bu noktada biliminsanlarının eğer üstünlüklerini hesaba katarsak, en azından itaat etme gibi düşünsel mekanizmalarla ilgili daha fazla bilimsel veriye gereksinimleri olacağını söylüyorlar. Acaba "iyi"yi çalışırken "kötü" hakkında daha fazla şey öğrenemez miyiz ya da "iyi" ve "kötü" davranışları aynı çalışmada sınıyamaz mıyız?

Bu düşünceyi bir adım ileri taşımak isteyen Krueger "mahkum ikilemi" olarak da bilinen ve hem sosyal psikologların hem de ekonomistlerin ilgi alanına giren deneyi yapmış. Deneyde, kendinizi bir hücrede düşünmeniz istenir. Bir suç işlediğiniz iddia edilir ve bir başka hücrede bulunan ve tanımadığı-

nız birinin de suç ortağınız olduğu söylenir. Ancak, polisin elinde sizin suçlu olduğunuzu gösteren yeterince sağlam bir kanıt bulunmamaktadır. Eğer suç ortağınız olduğu söylenen kişiyi suçlarsanız ve o suskun kalırsa, siz ceza almaktan kurtulacaksınız; ikiniz de birbirinizi suçlarsanız en fazla üç yıl hapse mahkum olacaksınız; her ikiniz de konuşmaz ve birbirinizi suçlamazsanız bir yıla kurtulacaksınız; siz suskun kalırken diğer tutuklu sizin aleyhinize konuşursa, beş yıl hapis yatacağınız. Hangisini seçerdiniz: Susmayı mı yoksa bir başkasını suçlamayı mı?

Birçok araştırmacıya göre en mantıklı seçim diğer kişiyi suçlamak. Ne var ki, bu sorunla karşılaşan birçok kişi mantıksız olanı, yani susmayı seçmiş. Peki ama neden? Krueger'e göre bunun nedeni, diğer kişinin de aynı biçimde davranacağını düşünmek. Denekler karar verme sürecinde bu varsayımı işine katıyorlarmış. Bu düşünce biçimi de işbirliğini en mantıklı seçim haline getiriyormuş. Buna göre, denekler önce bir strateji üzerinde düşünüp, sonra diğer kişinin de buna uygun davranacağını düşünmüyorlar; benzer davranacaklarını varsayıp ona göre davranış gösteriyorlar. Bu durum, oy vermeye gitmek gibi kimi "toplumsal bilinç anlaşmaları"na neden taraf olduğumuzu da açıklayabilir. Herkes, vereceği bir oyun sonuçları etkilemeyeceğini bilir ancak, diğer insanların da bizim gibi davranacağını varsaymak katılım kararımızı etkiler. Krueger'a göre, insanlar kendi düşünce ya da inanışlarını başkalarında göreceklere düşündükleri sürece işbirliği düzeyi yükseliyor. "Ortak iyilik" de bu durumun bir yan ürünü. Bu modelde bencil davranma ya da toplumun iyiliği için hareket etme konusunda bir anlaşmazlık bulunmuyor.

İyi niyet koşulları göz önünde bulundurulduğunda, hepimiz farklı kişilik özelliklerine sahip olduğumuz için birbirimize neden iyi ya da kötü davrandığımızın kesin yanıtlarını bulmak belki de olanaksız. Ancak, araştırmalar öyle gösteriyor ki, çoğu zaman farkında olmadan etkisi altında kaldığımız birçok çevresel etmen davranışlarımızı değiştirebiliyor.

Elif Yılmaz

Kaynaklar:  
Watters E., "Why Do People Behave Nicely?", Discover, Aralık 2005.  
<http://www.ex.ac.uk/~cnwburge/pages/Rule-breakings.html>  
Cüceloğlu D., "İnsan ve Davranışı", 2005, Remzi Kitabevi.  
Kâğıtçıbaşı Ç., "İnsan ve İnsanlar", 1979, Cem Ofset.